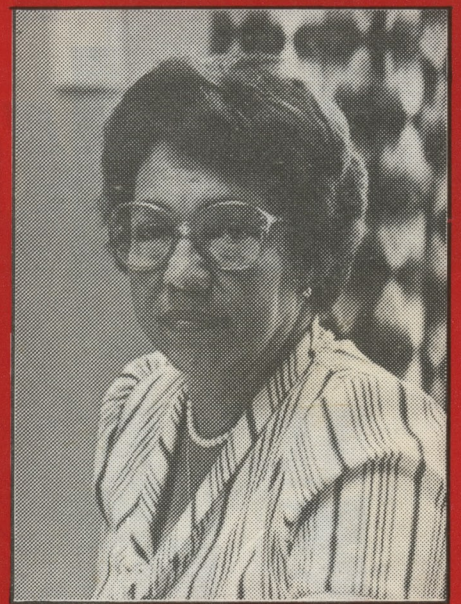


p. 35-41

november 1986 f 4.50

Mgt

management nr. 2



VROUWEN & MANAGEMENT

VAN DE REDAKTIETAFEL

- 5** Onderhandelingen voeren is een vaardigheid welke men kan leren, omdat de kennis van het onderhandelingsproces de laatste jaren erg is toegenomen. Juist in kringen van de luchtvaart heeft men de wetenschap van het onderhandelen erg bevorderd. Howard Hughes gaf indertijd aanzienlijke financiële bijdragen om de studie van het onderhandelen te bevorderen.
De luchtvaartonderhandelingen tussen Aruba en de Antillen worden procesmatig door de eindredakteur van Mgt geanalyseerd.

AANTEKENINGEN & IDEEEN

- 9** Het saneren van de Overheid zou gepaard kunnen gaan met brain-drain. Bernadette Halabi zet in haar column wat vraagtekens achter bepaalde saneringsplannen.

VROUWEN & MANAGEMENT

- 10** Vrouwelijke Managers of Career-Woman. De vrouwen die het voor het zeggen hebben in hun bedrijven worden door Ana van Leeuwen aan het woord gelaten over hun werk, hun geslacht en hun werkervaringen op Aruba en Curaçao. Welke vrouwen zijn het die in onze voornamelijk mannen bedrijfsleven omhoog schieten?

STARTERS

- 21** Walter Spencer fotografeert onze "verkoper van het jaar" bij het pompstation van Biesheuvel op Curaçao.

GLOBAL MANAGERS

- 23** Vroeger piraten, later missionarissen en kolonisten, kort geleden nog uitgezonden krachten en kontrakten. Tegenwoordig heten zij expatriates. Wanneer zijn zij succesvol en wanneer falen zij?

PROJECTONTWIKKELAARS

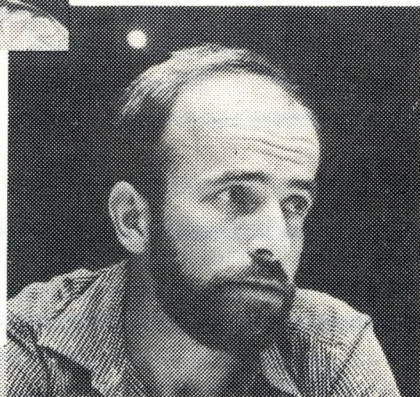
- 26** Donny Laclé sprak met de belangrijkste Arubaanse projectontwikkelaar Raymond Maduro. Zijn schets van deze persoonlijkheid met zijn specifieke management stijl, geeft een vrij duidelijk beeld van deze moderne entrepreneur.
- 34** Frederico Oduber richt zijn vragen aan Dutch (Seaquarium) Schrier, met het doel de lezers van Mgt deze projectontwikkelaar te tonen zoals hij is en zoals hij spreekt: straight aan.

SUKSESVOL ONDERNEMEN

- 42** Het oudste bruine café van deze eilanden staat in San Nicolaas op Aruba. Dit jaar bestaat het 45 jaar. Ramon Todd Dandaré kijkt samen met Charlie Brouns terug in de geschiedenis van Charlie's Bar. Een bar waar overigens de geschiedenis ook door de enorme kollektie trivialiteiten wordt verteld.

BOEKEN OVER MANAGEMENT

- 46** "The Caribbean Deal, the next five years" is een rapport van Jean-Marie Burgaud, dat door Cajoochi Römer kort wordt samengevat.



FEDERICO ODUBER IN GESPREK MET

DUTCH SCHRIER

Men is wellicht geneigd te vergeten dat een overheid gelijk elk andere grote entiteit bestuurd moet worden en sturen moet. De politieke machthebbers hebben het apparaat tot hun beschikking. Hun omgang daarmee maakt of breekt een goed bestuur. Dit verschijnsel kennen wij al heel lang. Een overheid die met behulp van een bestuursapparaat regulerend en actief handelend optreedt ter behartiging van het openbaar belang. Op Curaçao is men echter geneigd de overheid gespeend van elke bestuurscapaciteit te achten. De Curaçaose overheid is de slechtst denkbare manager. Zij mist besluitvaardigheid, doortastendheid en slagvaardigheid. Zo wordt vaak hardop gedacht. Nog onlangs verzekerde bankdirecteur Capriles de goegemeente dat hij zijn laatste stuiver durfde te verwedden dat indien het ITC-project op het eiland van Wathey was geïnitieerd, het al lang klaar was. De bankdirecteur doelde uiteraard op de red-tape en het politieke gehakketak dat eerst overwonnen moest worden aler een begin kon worden gemaakt. Zou dit niet een enorm obstakel vormen voor de ontwikkeling van de Curaçaose economie? Schrikt deze situatie niet de potentiële investeerder en projectontwikkelaars af? In ieder geval niet Dutch Schrier, de bouwer van Curaçao Seaqarium, die het presteerde om met de steun van enkelen zoals bijv. de gezaghebber Casseres, Rudi Pizzio-
lo c.s. en de bankinstelling Banco di Caribe binnen zeer korte tijd een volwaardig en interessant project van de grond te krijgen. Pas toen het al lang af was en toen gebleken was dat er gebouwd was zonder vergunningen zonder dat de erfpachtsakte verleden was bogen de hoge heren volksvertegenwoordigers zich in Eilandsvergadering bijeen om zich in het boetekleed te hullen. Zo mocht het nooit meer gaan. Kortom deze keer gaven zij zich een brevet van onvermogen maar dat was dan ook de laatste keer. Intussen heeft Curaçao kennis gemaakt met Dutch Schrier. Een charman-
te Zeeuw geboren in 1946 en die van zichzelf zegt: "I sell my enthusiasm" — een bankwerker die bouwer is geworden. Een projectontwikkelaar in de ruimste zin van het woord.

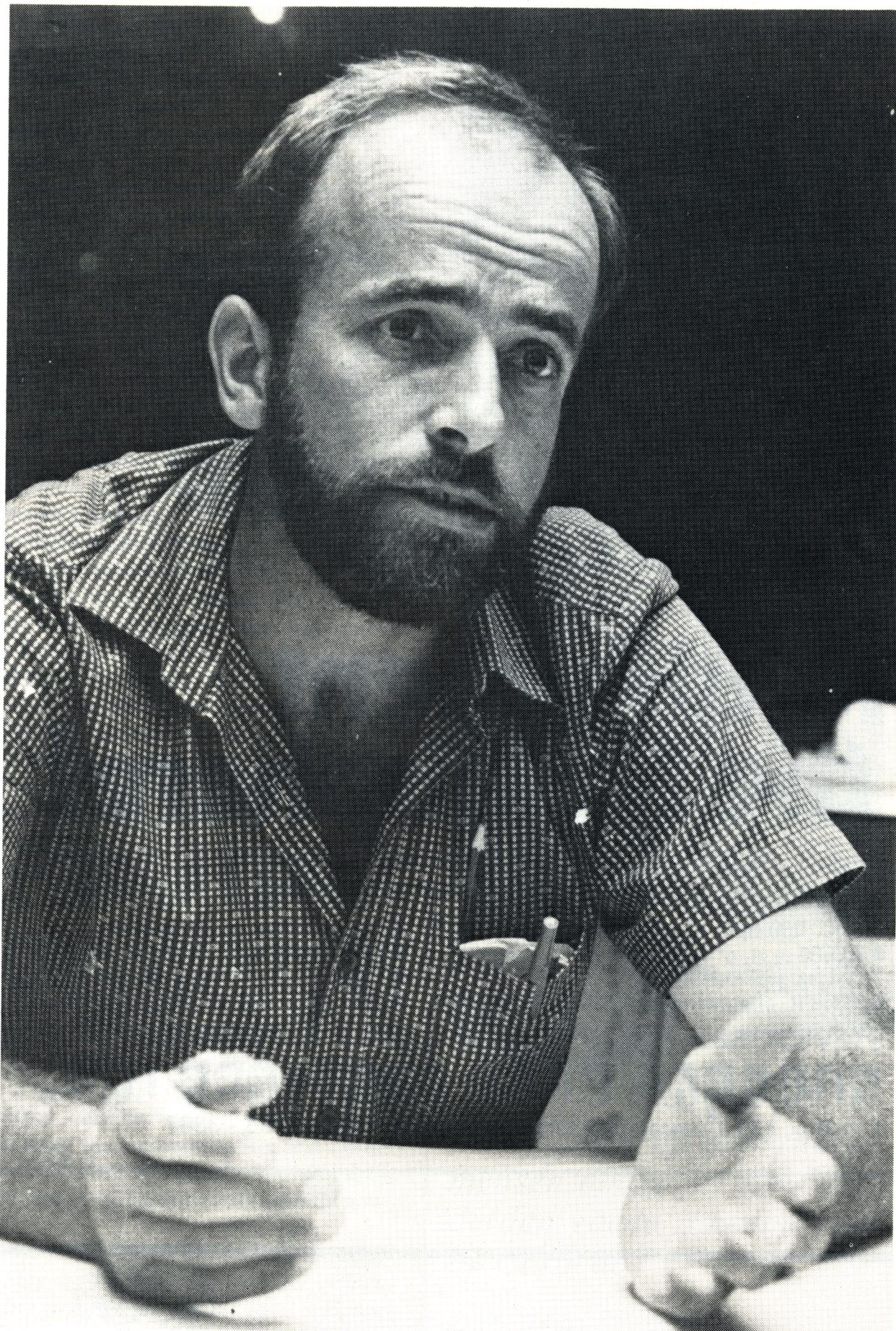
Kwam op Curaçao terecht omdat je hier het hele jaar rond kon duiken. Woonde sinds de watersnood in Nederland van 1953, in Canada waar zijn ouders naar toe waren geïmmigreerd, spreekt nog wel Nederlands maar het Engels is zijn tweede taal geworden. Een gesprek met Schrier is vooral een les in doen.

F: Het Seaqarium als project is in het algemeen erg aangeslagen en wordt als een succes gezien ondanks het feit dat het op een onorthodoxe wijze tot stand is gekomen — zonder vergunningen, het is niet volgens de normale kanalen gegaan. Hoe heb je dat gedaan?

D: Ik denk dat een van de enige redenen waarom het getolereerd was is dat de mensen zagen dat het een necessity was. Het was niet iets van de luxe, ze hebben andere projecten op het eiland gehad waarbij wel eens pogingen gedaan werden om te bouwen zonder bouwvergunningen. Maar ik denk dat iedereen — de overheid, de privé-sector, de hele bevolking — ik denk dat zij al vanaf het begin al overtuigd waren dat als het zou lukken, Seaqarium, dat het een soort necessity zou zijn niet alleen voor toerisme maar ook voor de lokale bevolking en ook voor scholen. Want dit is feitelijk een recreational, een educational project.

F: Maar je moet toegeven dat in elk land, en zeker een eiland als Curaçao dat geregeerd wordt in een democratisch stelsel dat je regels en procedures moet volgen. Heb je van te voren gezegd, dat lap ik aan mijn laars of, luister, ik wil beginnen zoals ik denk dat ik moet beginnen?

D: Sinds meer dan 5 1/2 jaar geleden is een feasibility study ingediend bij de overheid (171 bladzijden met 21 tekeningen). Die feasibility study was geschreven in het Engels, die was niet getikt, ik heb gewoon geschreven met een pen. De tekeningen waren gemaakt met pen en potlood, niet met echte blueprints — toen kwam ik te horen van de DROV, één van de overheidsinstanties, die een vrij nutteloos doel hebben, bijv. zij moe-



Ken Wong

''Als je iets wil bouwen voor de toeristensektor, dan moet je iets unieks bouwen''

ten voor de planologie zorgen, plannen maken voor de toekomst. Als de mensen die plannen moeten maken voor de toekomst, als zij geen inzicht hebben in de toekomst van het eiland, hoe kunnen zij de leiders zijn op dit terrein.

Ik heb de feasibility study toen ingediend en ik heb voor twee jaar achter die mensen aan gelopen van a.u.b. dat ding te lezen en erin te kijken. En voor meer dan twee jaar ben ik meer dan twintig keer op bezoek geweest bij die mensen en ik heb hen vijftig keer opgebeld en altijd was het volgende week, volgende maand, zes maanden later.

F: Gaven ze nooit een reden op waarom het zo lang duurde?

D: Ze hebben me gezegd dat ze het geld er niet achter zagen zitten en zagen niet dat het mogelijk zou zijn, ze vonden het te groot, te mooi en te grandioos.

F: Maar je hebt toch ook een overzicht gegeven van je financiering?

D: Zij hebben mij vragen gesteld vanaf het begin — vragen zoals bent u architect, bent u een bouwkundige, heeft u een diploma. Ze geloofden misschien in het project maar niet

in mijn abilities, en dat kun je hen niet kwalijk nemen want er zijn genoeg voorbeelden op het eiland hoe projecten zelfs door erkende architecten en andere mensen die ook niet van de grond afkomen.

F: Er is inderdaad altijd vertraging bij de DROV. Ik ken dat want ik heb zelf meegeemaakt hoe met een bouwvergunning omgesprongen wordt, je moet allerlei kleine rot details geven die eigenlijk niet belangrijk zijn. Ik heb natuurlijk nooit een project van deze omvang ter hand gehad.

D: En dat is het grote probleem, ze hebben geen vision. Maar als wij zien wat is nu het doel van het Seaquarium, wat is het doel om iets te bouwen voor de toeristen, het moet iets zijn dat niet nagemaakt is uit Amerika want anders komen toeristen hier en zeggen tegen elkaar: ''It looks just like what we have at home, only smaller''. Dan maak je geen impact. Als je iets wilt bouwen voor de toeristenindustrie, voor de toeristensector, en zelfs voor de lokale mensen dan moet je iets unieks bouwen dat niet nagemaakt is, dus je moet iets bouwen, je moet het niet bouwen, je moet het ontwerpen en als je iets ontwerpt, dat is een soort creëren en creaties — het is een beetje moeilijk om dit op papier te zetten. Waarom komen de toeristen naar Curaçao? Als een toerist naar Curaçao komt wilt hij iets meemaken wat hij niet in zijn eigen land meegemaakt heeft, hij wil iets zien wat hij niet thuis kan zien en hij wil graag een soort kennis maken met de lokale bevolking, de cultuur van het eiland en iets unieks van het eiland. Dus wij moeten dan hier proberen iets te doen wat ze daar niet hebben. Als je op de tekening van Seaquarium kijkt, en dan kun je de wereld rondreizen maar je zal nergens anders deze structuur vinden, in dezelfde vorm als Seaquarium. It is one of a kind, it is the original. Met Seaquarium ben ik feitelijk Curaçao een identity aan het geven. En een identity is waar het op Curaçao aan ontbreekt.

F: Je hebt altijd belangstelling voor duiken gehad, het is uit de belangstelling dat het Seaquarium is ontstaan?

D: Duiken is mijn hobby. Ik heb al in 32 landen gedoken en het is een kwestie van ik wou eigenlijk de knowledge dat ik heb van de onderwaterwereld delen met andere mensen. Als je kijkt op een project als Seaquarium dan moet je kijken — voor wie bouw je het? Je moet bezoekers hebben, er zijn veel arme landen — Venezuela, Colombia, Panama, Costa Rica, Nicaragua, Salvador, Haïti, Jamaica, waar ik een Seaquarium niet zou bouwen, want daar hebben de bezoekers het geld niet en de tijd niet om zoiets als een Seaquarium te bezoeken. Een Seaquarium feitelijk als het een kwestie is van 'ga je uit eten' of 'ga je naar Seaquarium' dat is geen keuze.

Seaquarium is niet een necessity. Seaquari-

PROJEKTONTWIKKELAARS

um is iets van de luxe. Dus als je praat waar je het neer gaat zetten, dan moet je eerst de plaats zoeken waar de mensen de tijd hebben voor leisure. Waar Papa, Mama en de kinderen voor een weekend uit kunnen gaan. Met een klein beetje geld uit kunnen gaan. Dus op Curaçao, 97% van de mensen hebben zaterdag vrij, hebben de zondag vrij, hebben 's avonds vrij. Je moet ook een bevolking hebben die ontwikkeld is, je kunt niet aan mensen in Haïti of in Panama of in Colombia waar veel mensen nog niet eens naar school zijn geweest. Ik kan daar niet gaan uitleggen over marine biology, over de koraalriffen, de structuren van de koraalriffen — het is een heel ingewikkeld proces. Dus je moet uitleggen aan mensen die geschoold zijn. Dat is een van de redenen waarom wij het op Curaçao hebben gezet. Curaçao is een land waar in de hele Caribbean, ik denk dat de highest system of education hebben, ik denk ook one of the highest standards of living — en je hebt een bevolking van 160.000 people — realistically kunnen we zeggen "there is no poverty in Curaçao". You will always have poor people, like you will always have rich people but Curaçao also has a very, very large middleclass, and the middleclass is what this entire project is aimed for.

F: Dat was zo toen je begon. Zie je dat ook zitten voor de nabije toekomst, je project is nog niet af, je bent nog steeds bezig maar intussen zitten we midden in een economische crisis. Met alle gevolgen van dien.

D: Wij zitten in een recessie. But my philosophy is: if you are going to build, build in a recession. Your materials are cheaper, your workmen are cheaper, you get better results but you need the backing, you need the money to build. Als de recessie over is, als de toeristen weer beginnen te komen, en het komt terug want iedereen is zijn best aan het doen. Dat is het, een kwestie van, dan sta ik op de eerste lijn, I am diversifying right now.

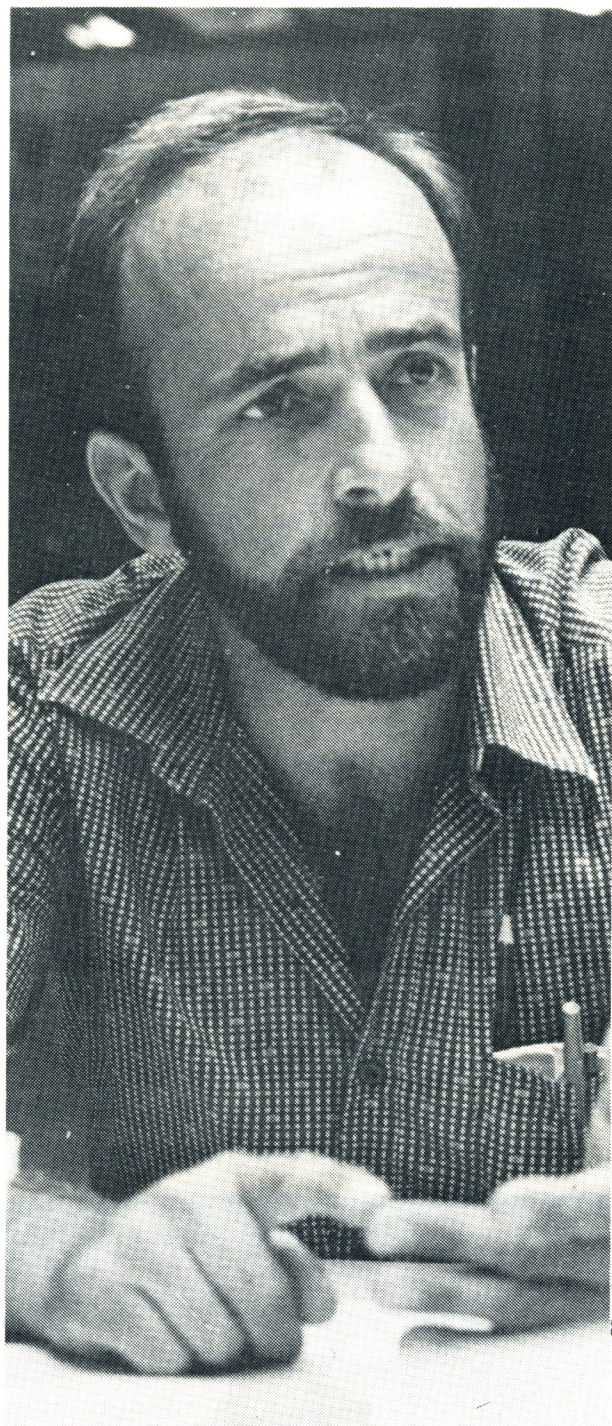
F: Je houdt van de vrije natuur, van duiken, jagen, je hebt je persoonlijke vrijheid erg lief en nu ga je eigenlijk in de zakenwereld, kan niet alleen uit idealisme zijn want zonder dat je winst maakt kun je niet verder.

D: Je hebt gelijk, maar ik zal je één ding zeggen, ik zal niet manager van Seaquarium blijven binnen twaalf maanden ben ik hier uit, ik blijf wel misschien op het eiland maar dan ben ik iets anders aan het ontwerpen en iets aan het bouwen.

Iedereen heeft een soort gift. Sommige mensen zijn heel goed in muziek, het is een schande dat ze niet naar de muziekschool gaan om een mooi instrument te leren spelen of te leren om te zingen. Andere mensen zijn heel goed in cijfertjes, die moeten maar accountants worden. Ik ben geen kantoor-mens.

F: Maar je bent wel een projectenleider, laat ik het zo zeggen, een project opstarter.

D: I sell my enthusiasm and my ideas en ik motiveer mensen. Ik ben een promotor. Ik hou van unieke dingen bouwen.



"Curaçao heeft geen zakenmensen nodig, er zijn honderden goede zakenmensen op Curaçao"

F: Maar Seaquarium is toch nog niet af. Waarom zou je binnen twaalf maanden weg zijn?

D: Kijk, het doel was om een seaquarium te bouwen. Nu zit er een souvenir-shop bij, er is een restaurant bij, een bar en nu hebben wij de grootste dive-shop in de hele Caribbean erbij, glassbottom boats, dive boats. Wij hebben ook de grootste waterglijbaan in de hele Caribbean. Ik ben nu net begonnen met 400 meter strand, er komen 300 palmbomen, 15 kleine rental-shops of winkeltjes op het strand, het is een groot project geworden, dit is een soort destination aan het worden voor toeristen maar ook voor lokale mensen.

F: Ze hebben je toch nog nodig hier als bedrijfsleider, als zakenman?

D: Curaçao heeft geen zakenmensen nodig, er zijn honderden goede zakenmensen op Curaçao. Kijk naar al de businesses. Wat Curaçao nodig heeft zijn promoters, mensen with vision. Maar Curaçao is niet de enige plaats waar dit nodig is. De hele Caribbean lacks of an identity. Al de Caribbean Islands hebben dezelfde ziekte — lack of identity, lack of individuality.

Alle hotels zijn nagemaakt van Europa of Amerika. Alle restaurants zijn nagemaakt van Europa of Amerika. Kijk b.v. naar Hilton (wat vroeger dan het Hilton Hotel was) de blueprints komen uit Amerika, ze hebben de stof eraf geveegd, ze hebben Curaçao erop geschreven — en dat is dat. De restaurants, het eten, de keuken — geen Curaçaose identiteit, dat is American style. Het enige hotel dat ik persoonlijk op Curaçao vind lijken en dat een echte tropische atmosfeer heeft en een unieke setting heeft is het Avila Beach Hotel. Maar als je op Avila Beach kijkt — wat is Avila Beach — Avila Beach is an extension of an individual the individuality of Nick Moller is dan op elke laatste centimeter van Avila Beach kun je dat zien.

F: Hier is het toch precies hetzelfde? Idem dito — als je weg zou gaan, wat zou er dan gebeuren?

D: Als ik weg zou gaan, de meeste mensen begrijpen niet hoe eenvoudig seaquarium is.

F: Ja, het is eenvoudig, maar hoe manage je het? Hoe voer je een beleid dat succesvol is, zeg maar voor de komende vijf jaar — de marketing, de dagelijkse leiding, het personeelsbeleid — dat moet gedaan worden. Heb je vertrouwen in de mensen hier? — Dat ze het zelf kunnen doen?

D: Ik wel. ik durf zelfs te zeggen dat ik meer vertrouwen heb in Curaçaoënaars dan iedereen hier op het eiland. Elke keer als er een overheidsproject gebouwd is op dit eiland, en dat enigszins omvangrijk was dan kwamen de buitenlandse architecten, buitenlandse ingenieurs, en buitenlandse aannemers, buitenlandse voormannen en vaak genoeg loopt de echte Curaçaoënaar achteraan met de kruiwagen, de pik en de schop. Ik heb Seaquarium gebouwd met 100% Curaçaoënaars. Het is ontworpen op Curaçao, het is 100% gefinancierd op Curaçao. Iedereen die in de bouw zat bij Seaquarium — er zaten 22 man, was 100% Curaçaoënaar. Ik was de enige buitenlander. Alles in het Seaquarium is van Curaçao. Iedereen die nu werkt (50) allemaal Curaçao. Dus dat is een bewijs dat ik vertrouwen heb in de ability van de Curaçaoënaar. Ik forceer hun om hun best te doen.

F: Zou de conclusie kunnen zijn dat er leiding ontbreekt, als jij leiding geeft, dan volgen ze wel — als je het aan hen overlaat dan doen ze het niet.

D: Omdat ze het nooit moesten.

PROJEKTONTWIKKELAARS

F: Waarom moesten ze dat nooit.

D: Eén van de grootste problemen die ik persoonlijk zie, we hebben het altijd te goed gehad. Als je kijkt naar de history van Curaçao — ik lees veel, dan zie je als je kijkt right now naar Nicaragua, El Salvador, Guatemala, Panama, Colombia, Venezuela — dan heb je Guyana, Suriname, Grenada, Haïti, als je al die landen of eilanden op een landkaart ziet, dan zie je Curaçao staat in het midden. Al die landen die ik opgenoemd heb die hebben niets anders dan armoede, ellende en oorlog meegemaakt — overal armoede, ongeschoolde mensen en toch in het midden van al die ellende zit Curaçao. Het is net alsof God met zijn hand boven Curaçao zit. Daar mag niets mee gebeuren.

F: Wat jij zegt — God zorgt voor Curaçao — dat wordt vaak ironisch gezegd maar jij bedoelt het serieus.

D: Er is altijd een redder geweest voor Curaçao. Eerste Wereldoorlog — Curaçao wist er niets van. Tweede Wereldoorlog — Curaçaoënaars hebben eten en kleren naar Nederland gestuurd. Ze waren ver weg van de armoede, de ellende en de miljoenen doden in Europa, daar wisten ze niets van, alleen van fotootjes. Dan heb je de great depression die Amerika plat heeft gelegd, dat kennen ze niet.

F: Goed het is je gelukt op je geheel eigen wijze. En je zit eigenlijk nu in de derde fase. Een ding dan nog. Iets over je financiën. Hoe heb je het financieel gebolwerkt?

D: Ik heb het eerste gebouw, om de mensen te overtuigen, om privé-investors en bankiers te overtuigen over de feasibility van dit project heb ik aan de Drielstraat waar ik woon aan de zee, heb ik een zeshoekig gebouwtje gemaakt net zo groot als een van de gebouwtjes bij Seaquarium. Dat heb ik ingericht met aquaria, lichten, pompen, er zaten een paar haaitjes in, er zaten een paar grote vissen in, zeebaarsen, koralen, sponzen. Het was een working model van wat seaquarium is. Daar hebben privé-zakenmensen honderden schoolkinderen, honderden lokale mensen, bankiers, allemaal een kans gehad om te zien wat mogelijk was. Zelfs de overheid, een van de mensen die mij de "green light" gaf voor dit project is de gezaghebber, mijnheer Casseres. Hij was komen kijken, hij was eigenlijk teleurgesteld dat het nog niet ontworpen was op het eiland. Hij heeft de hoofdrol gespeeld "behind the scene" want hij zag ook dat het een necessity was.

F: Hij heeft eigenlijk gelijk gekregen ondanks alle kritiek.

D: Ja, als dit project gefaald had, dan had de gezaghebber ook grote problemen gehad. Als ik verder praat over de privé-sector, dan

moet ik praten over Eddie de Kort, Banco di Caribe. Hij heeft een lening gegeven van Nafl. 220.000,-- privé-lening, als collateral kreeg hij een huis van Nafl. 160.000,--. Hij heeft geïnvesteerd in zijn eigen land en feitelijk in de droom van iemand en in een tijd die enorm slecht was.

F: Weet je dat Eddie de Kort een Arubaan is?

D: Dat kan best.

F: Dat is zo. Het is ironisch — een Arubaan die toch genoeg geloof heeft in Curaçao en zegt: "ik neem het risico" en Banco di Caribe hebben je dus vanaf het begin gesteund.

D: Het eerste geld is van Banco di Caribe

F: Zo ben je dus eigenlijk begonnen.

D: De aandeelhouders van dit project, nu praat ik over de groep van de Holiday Beach. Daar zit Rudi Pizziolo, hij is de tweede grootste aandeelhouder in het hele Seaquarium, die hebben in een tijd waar het enorm slecht was met de economie op het eiland, die hebben enorm veel privé geld op tafel neergelegd, om dit ding te steunen, om dit ding te bouwen. Als wij praten wie heeft Seaquarium mogelijk gemaakt, dan is het de privésector, de Holiday Beach Group, Banco di

YEARS 12 OLD

MECS

MORRIS E. CURIEL & SONS, INC.

Tel.: 614900
CURACAO

PROJEKTONTWIKKELAARS

Caribe, mijnheer Casseres en daarna de Ontwikkelingsbank. De Ontwikkelingsbank heeft bijgedragen met een half miljoen maar pas nadat ik persoonlijk met het geld van Banco di Caribe mijn kop had uitgestoken, en het geld van de aandeelhouders op was — toen is pas de Ontwikkelingsbank gekomen. Dus, de Ontwikkelingsbank zit er ook in.

F: Zit Nederland er ook in?

D: Ja, in de tweede fase. De hele tweede fase hebben ze gefinancierd.

F: Heb je dan een zachte lening gekregen?

D: 25 jaar, 9 1/4%

F: Hoeveel heb je toen gekregen?

D: 2.4 miljoen.

F: 25 jaar, dat is inderdaad goed.

D: Het is een kwestie van, Mijnheer De Koning, toen hij hier kwam, hij zag iets op Curaçao, wat feitelijk toekomst had. De Nederlanders, als ze hier komen, willen wel investeren, ze willen niet geld weggeven, ze willen investeren. Ze willen investeren in iets dat een toekomst heeft. Wat ze zien dat nuttig zal zijn voor de toekomst van het eiland en hij zag Seaquarium; De Koning heeft een uurtje rondgelopen en daarna binnen 10 minuten tijd had hij een deal gemaakt dat hij de tweede fase zou financieren. Over de twee miljoen, dus er is geld beschikbaar voor zulke projecten.

F: Men heeft vertrouwen in jou. Men ziet de persoon die er achter staat, die hard werkt, die niet alleen hard werkt maar die een bepaalde visie heeft dat bepaalde dingen kunnen en bewijst dat hij dat kan doen.

D: Er is een ding dat ik heel weinig gedaan heb, dat is verliezen, ik weet niet wat verliezen is.

F: Dus je bent een slechte verliezer?

D: Zeker.

F: Gok je wel eens

D: Nee, nooit in een casino, ik gok in het leven, ik neem calculated risks. En dat is ook, als Seaquarium zou milukken, dan had ik op de airport moeten staan bedelen om van het eiland te komen want ik zou niet genoeg geld hebben voor een one-way ticket.

F: Dus je hebt alles in dit project gestopt?

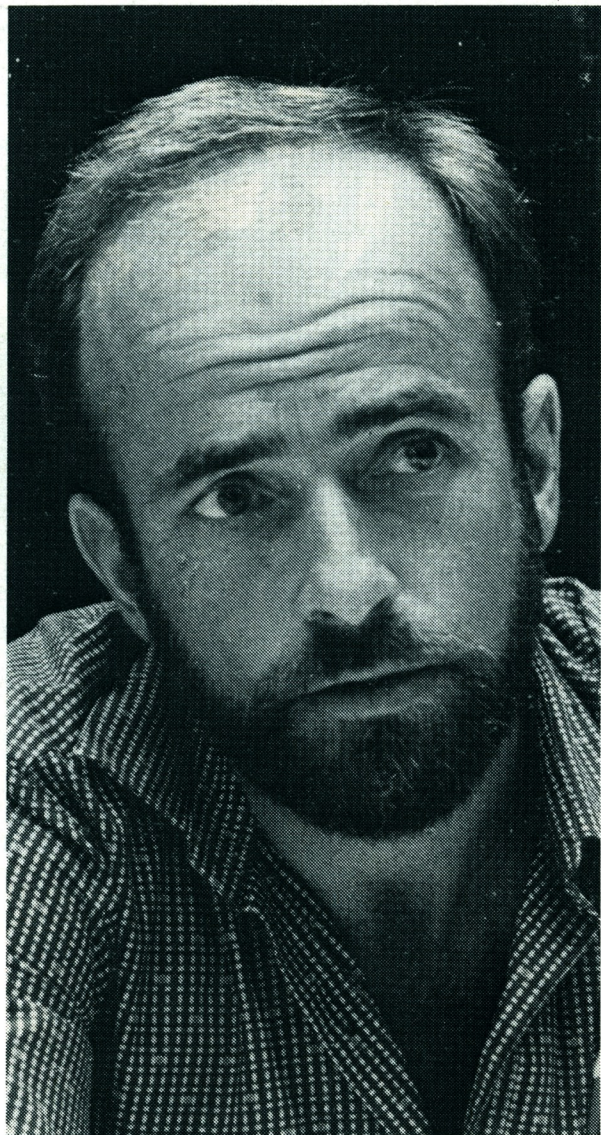
D: Ja.

F: Waarom dan, zoals je zo net zei dat je over 12 maanden hier weg bent?

D: Ik zal je eerlijk zeggen, ik hou niet van zakenmens te zijn.

F: Ja, dat zei je ook. En je houdt er ook niet van om op een kantoor te zitten.

D: Neen, helemaal niet. Ik vind het runnen van een bedrijf, dat vind ik niet echt challenging. Ik heb bewezen dat het een profitable bedrijf is, voor mij moet het een uitdaging zijn. En om Seaquarium aan de gang te houden is niet een echte uitdaging. het is wel satisfying en rewarding voor een normale zakenman, maar voor mij niet.



Ken Wong

''Er is een ding dat ik heel weinig gedaan heb, dat is verliezen''

F: Je werkt liever niet als een zakenman, maar als een project-promotor. Maar hoe zou je jezelf omschrijven?

D: Ja, de title zou ik niet weten. Het is een kwestie van wat mij motiveert, de challenge en uitdaging om iets te bouwen wat nooit eerder gedaan is. De dive-shop die je hier ziet, volgens de Skindiving Magazine, die eigenlijk de grootste magazine in de wereld is.

F: Autoriteit op dit gebied dus,.

D: Ze noemen dit een van de grootste dive-shops van de wereld. Het is een kwestie van ik ga er niet achteraan om het de grootste van de wereld te maken, maar ik wil dat het uniek en de beste is. En de manier waarop het gebouwd is, je kunt rond de wereld reizen, je

zult nergens anders een dive-shop vinden zoals die op Curaçao gebouwd is, en dat motiveert mij.

F: En mag ik wel horen wat je nieuwe ideeën zijn.?

D: De nieuwe ideeën mag je wel horen, maar ik ga ze niet bekend maken. Ik hou niet van concurrentie.

F: Dus met andere woorden, mocht je hieruit terugtrekken dan is het niet een algehele terugtrekking. Dan is het om iets anders te gaan doen. Op toeristisch gebied?

D: Zeker. En het zal veel meer impact hebben, op Curaçao en meer zelfs dan Seaquarium. Ik zie op Curaçao enorm veel openingen voor business maar ook voor unieke dingen wat dit eiland een identity gaat geven. Wat op dit eiland ontbreekt is identity. Als ik New York noem dan denk je aan skyscrapers, shopping, shows, mooie restaurants. Als ik Miami zeg dan denk je aan Miami Beach, prachtig verkeer, mooie unieke airport eigenlijk. Als ik zeg Aruba, dan denk je meteen aan de sandy beaches, palmtrees a strip of hotels die naast elkaar staan. You think about disco's and you think about the night life.

F: Friendly people, denk je daar ook aan op Curaçao?

D: Het ontbreekt, maar het ontbreekt voor hele goede redenen.

F: En wat zijn die redenen?

D: Aruba heeft 55.000 inwoners. Hiervan is 1/3 direct betrokken bij het toerisme. Toerisme is geen vreemd woord voor een Arubaan, want als hij niet persoonlijk in de toeristische sector zit, dan zit zijn broer, zijn zus of zijn vader of zijn moeder erin. Maar op Curaçao heeft maar 10% van de 160.000 tellende bevolking direct contact met het toerisme en de andere mensen hebben weinig begrip voor het woord toerisme. En ik schaam me dood als ik een Curaçaoënaar rond zie lopen met een T-shirt waarop staat ''I'm a local and I don't answer questions''. That proves the ignorance of the local Curaçaoënaar.

F: Maar neem de mensen in de horeca-sector zelf. Die bedoel ik, daar ontbreekt ook het een en ander. Hoe komt dat?

D: Want ze zijn niet gemotiveerd. En om te motiveren moet je beginnen met je ontslagwet eruit te gooien. En als de ontslagwet eruit is, dan kun je je mensen gaan motiveren. Maar als iemand hetzelfde geld betaald krijgt of hij nu zijn best wel of niet doet, daarmee motiveer je niemand. Het wordt een hopeloze zaak.

F: Goed, bedankt Dutch.